

# News

[< vorheriger Artikel](#)

[nächster Artikel >](#)  
07.02.2010 22:57 Alter: 209 days

## Tipps für erfolgreiche Newsletter

**Ein Newsletter stellt ein wichtiges und effektives Tool im Marketing-Mix dar. Als Bestandteil des E-Mail-Marketings steigert er den Aufmerksamkeitsgrad eines Unternehmens und trägt zur Kundengewinnung sowie -bindung bei.**

In der Praxis führen Wissenslücken jedoch oft dazu, dass Newsletter als Spam herausgefiltert werden, womit sich Unternehmen im schlimmsten Fall strafbar machen können. Um den gewünschten Effekt zu erzielen, müssen bei der Erstellung und beim Versand drei wesentliche Aspekte berücksichtigt werden.

### 1. Empfängerlisten generieren

An erster Stelle steht die Generierung der Adressdaten für den Versand des Newsletters. Es gibt verschiedene Möglichkeiten, um an entsprechend qualifizierte Adressen zu gelangen.

Zunächst sollte das Unternehmen das Potenzial eigener Datenbanken ausschöpfen (Kunden, Interessenten).

Zusätzlich zu den bereits bestehenden Kontakten können Adressen jedoch auch mithilfe klassischer Kommunikation (Printwerbung, Wettbewerbe usw.) oder durch Online-Marketing(-Aktionen) wie Banner, Ad-Words o.Ä. gesammelt werden.

Eine weitere Möglichkeit, zielgruppenorientierte und qualifizierte Empfängerlisten zu generieren, ist die Option, Adressen von externen seriösen Anbietern (Adressbrokern, Mobilien Portalen, Verlagen) einzukaufen. Hierbei ist es wichtig, darauf zu achten, dass eine Einverständniserklärung des Empfängers vorliegt.

### 2. Legaler Versand (Permission Marketing)/Rechtliche Grundlagen

Um sich nicht auf illegales Terrain zu begeben, sollten beim Newsletter-Versand einige rechtliche Grundlagen erfüllt werden.

Generell sollte der Werbende die Einwilligung des Adressaten einholen.

Empfohlen wird das so genannte Double Opt-In-Verfahren. Ein Nutzer muss hier dem Empfang eines Newsletters per SMS oder in den meisten Fällen durch Klicken eines Links in einer Bestätigungs- oder Aktivierungs-Mail ausdrücklich zustimmen.

### 3. Gefahr: Spam-Filter

Um sicherzustellen, dass man als seriöser Newsletter-Absender seine Adressaten auch erreicht und nicht in deren firmeneigenem oder persönlichem Spam-Filter landet, ist es wichtig, bereits bei der Erstellung eines Newsletters einige Kriterien zu beachten.

- **Klar identifizierbarer Absender**

Der Leser sollte sofort erkennen können, welches Unternehmen ihm eine E-Mail schickt.

- **Betreff mit aktueller Information**

Die Betreffzeile sollte eindeutig formuliert sein und deutlich machen, worum es sich beim Inhalt der Nachricht handelt.

- **Persönliche Anrede**

Nachweislich werden personalisierte E-Mails eher gelesen und haben demzufolge auch eine höhere Response-Rate.

- **Abbestellmöglichkeit**

Ein Newsletter sollte grundsätzlich über eine gut sichtbare Abbestellfunktion verfügen.

- **Impressum (Anbieterkennzeichnung)**

Für Newsletter gilt dieselbe Kennzeichnungspflicht wie bei Geschäftsbriefen - die vollständigen Daten müssen enthalten sein. Dazu zählen allgemeine Angaben wie Name, Anschrift und E-Mail-Adresse. Die Angabe der Telefonnummer wird empfohlen sowie - falls vorhanden - die Umsatz-identifi-ka-tions-nummer und Eintragungen im Handels-, Vereins-, Partnerschafts- oder Genossen-schaftsregister inklusive des Registers und der Registernummer.

- **Links sorgfältig prüfen**

Hyperlinks im Newsletter, die anstatt einer Domain die IP-Nummer oder typische Spam-Begriffe enthalten, sollten vermieden werden.

[<< Zur News-Übersicht](#)

**Diesen Beitrag im sozialen Netzwerk teilen...**

